

Lenovo transformiert den Einkauf mit SAP Ariba und Deloitte

Geschäftsnetzwerk und Cloud-Anwendungen ermöglichen einen kollaborativen Sourcing-Prozess für Waren und Services und steigern Innovation und Wachstum

München, 21. Juni 2017 – Nur wenige Branchen sind so heiß umkämpft wie der Technologiesektor. Privat- und Geschäftskunden erwarten beste Qualität zum minimalen Preis. Dieser Anspruch lockt neue Anbieter an, die bereit sind, genau dies zu liefern. Um in diesem Wettstreit zu bestehen, müssen etablierte Player ihre Kosten- und Lieferantenbasis mit größter Sorgfalt managen. Dies weiß auch [Lenovo Group Ltd.](#) und hat entsprechend reagiert. Mit digitalen Lösungen von [SAP Ariba](#), die unterstützt durch [Deloitte](#) in allen Niederlassungen weltweit eingeführt werden, schafft der Konzern einen kollaborativen digitalen Prozess für den Einkauf von Waren und Dienstleistungen. Dieser Prozess ermöglicht nicht nur Einsparungen und Effizienzgewinne, sondern wirkt gleichzeitig als Innovations- und Wachstumstreiber.

Als typisches Großunternehmen beschafft Lenovo eine Fülle von Waren und Dienstleistungen. All diese Einkaufsprozesse liefen in der Vergangenheit meist über die verschiedenen Geschäftsbereiche mit separaten Systemen und Prozessen.

„Wir benötigten zwei Dinge: ein standardisiertes Procurement-Verfahren, um Kosten und Risiken effizienter als bisher zu managen, und ein integriertes System, um dieses Verfahren umzusetzen“, erklärt **Sophie Zhu, Procurement Director von Lenovo**. „In enger Zusammenarbeit mit SAP Ariba und Deloitte formulierten wir neue Funktionsanforderungen und entwickelten die Vorgaben für eine Finanzverwaltungslösung, die auf unsere spezifischen Bedingungen zugeschnitten sein sollte. Und genau das erhielten wir dann auch.“

Mit seiner Kompetenz und dem Wissen über die SAP Ariba Technologie unterstützt Deloitte Unternehmen wie Lenovo bei der Implementierung einer breiten Palette von Cloud-Anwendungen, mit denen sie ihre Einkaufsprozesse optimieren, ihre Kunden- und Lieferantenbeziehungen managen und ihre Kosteneffizienz verbessern können.

„SAP Ariba bietet eine leistungsfähige Plattform, die den Einkauf einfacher und smarter macht“, erklärt **Lai Youyou, SAP Consulting Partner bei Deloitte**. „Unsere Aufgabe bestand darin, Lenovo den Weg zu einem transparenteren und kooperativeren Prozess zu weisen, mit dem das Unternehmen Einsparungen, Effizienzgewinne und Innovationsschübe realisieren kann.“

Lai Youyou betont auch den engen Zeitrahmen für die Umsetzung des Kollaborationsprojekts, an dem Spezialisten aus China und den USA beteiligt sind. Das Projekt stärkt die SAP Ariba-Expertise von Deloitte und eröffnet den beiden Partnern lukrative Geschäftschancen in einem dynamisch wachsenden regionalen Markt.

Lenovo gehört zu den über 2,5 Millionen Unternehmen in 190 Ländern, die das [Ariba® Network](#) nutzen, um pro Jahr Transaktionen im Wert von mehr als 1 Billion US-Dollar abzuwickeln.

„Die Welt des 21. Jahrhunderts ist digital. Das gilt besonders für den Einkauf“, weiß **Gareth Bowen, Head of SAP Ariba, Greater China**. „Innovative Unternehmen wie Lenovo setzen sich an die Spitze der Digitalisierung und entwickeln neue Formen des Denkens und Handelns, die über Einspar- und Effizienzpotenzial hinausgehen und ihnen nachhaltige Vorteile verschaffen.“

Weitere Informationen zu den Lösungen von SAP Ariba und ihrem Nutzen für weltweite Unternehmen erhalten Sie unter www.ariba.com

Über Deloitte in Deutschland

Deloitte erbringt Dienstleistungen in den Bereichen Wirtschaftsprüfung, Risk Advisory, Steuerberatung, Financial Advisory und Consulting für Unternehmen und Institutionen aus allen Wirtschaftszweigen; Rechtsberatung wird in Deutschland von Deloitte Legal erbracht. Mit einem weltweiten Netzwerk von Mitgliedsgesellschaften in mehr als 150 Ländern verbindet Deloitte herausragende Kompetenz mit erstklassigen Leistungen und unterstützt Kunden bei der Lösung ihrer komplexen unternehmerischen Herausforderungen. Making an impact that matters – für mehr als 244.000 Mitarbeiter von Deloitte ist dies gemeinsames Leitbild und individueller Anspruch zugleich.

Erfahren Sie hier mehr über Deloitte: <https://www2.deloitte.com/de/de.html>

Über SAP Ariba

Mit SAP Ariba können sich Unternehmen untereinander vernetzen, um effiziente Geschäfte zu tätigen. Im Ariba Network finden Käufer und Lieferanten aus mehr als 2,5 Millionen Unternehmen und 190 Ländern zusammen, um neue Chancen zu entdecken, Transaktionen gemeinsam abzuwickeln und ihre Geschäftsbeziehungen zu vertiefen. Als Käufer können sie den gesamten Einkaufsprozess verwalten und dabei ihre Ausgaben kontrollieren, Einsparpotenziale erkennen und eine stabile Lieferkette aufbauen. Als Lieferant können sie sich mit profitablen Kunden vernetzen und bestehende Geschäftsbeziehungen effizient ausbauen, um ihre Vertriebszyklen zu vereinfachen und ihre Liquidität in jeder Zyklusphase zu verbessern. Das Resultat ist ein dynamischer digitaler Marktplatz, in dem Jahr für Jahr Geschäfte im Wert von über 1 Billion US-Dollar getätigt werden.

Weitere Informationen zu SAP Ariba erhalten Sie unter <http://de.ariba.com/>

Über SAP

Als Marktführer für Unternehmenssoftware unterstützt SAP (NYSE: SAP) Unternehmen jeder Größe und Branche dabei, ihr Geschäft profitabel zu betreiben. Vom Backoffice bis zur Vorstandsetage, vom Warenlager bis ins Filialregal, vom Desktop bis zum mobilen Endgerät – SAP versetzt Menschen und Unternehmen in die Lage, effizienter zusammenzuarbeiten und Geschäftsinformationen effektiver zu nutzen als die Konkurrenz. Rund 345.000 Kunden verlassen sich auf Anwendungen und Dienstleistungen von SAP, um rentabel zu wirtschaften, sich kontinuierlich anzupassen und nachhaltig zu wachsen. Weitere Informationen zu SAP finden Sie unter www.sap.com.

###

Any statements contained in this document that are not historical facts are forward-looking statements as defined in the U.S. Private Securities Litigation Reform Act of 1995. Words such as “anticipate,” “believe,” “estimate,” “expect,” “forecast,” “intend,” “may,” “plan,” “project,” “predict,” “should” and “will” and similar expressions as they relate to SAP are intended to identify such forward-looking statements. SAP undertakes no obligation to publicly update or revise any forward-looking statements. All forward-looking statements are subject to various risks and uncertainties that could cause actual results to differ materially from expectations. The factors that could affect SAP's future financial results are discussed more fully in SAP's filings with the U.S. Securities and Exchange Commission (“SEC”), including SAP's most recent Annual Report on Form 20-F filed with the SEC. Readers are cautioned not to place undue reliance on these forward-looking statements, which speak only as of their dates.

SAP and other SAP products and services mentioned herein as well as their respective logos are trademarks or registered trademarks of SAP SE in Germany and other countries. Please see <http://www.sap.com/corporate-en/legal/copyright/index.epx#trademark> for additional trademark information

Pressekontakt:

eloquenza PR

Amelie Nägelein / Ina Rohe

Emil-Riedel-Straße 18

80538 München

Tel: 089 242 038 0

E-Mail: sapariba@eloquenza.de

SAP Ariba_Lenovo_210617